Noch ein bisschen schneller. Ihr Lieben, noch einmal offiziell. Daniel hat gerade einen Call gehabt und er hat dann blockiert den Zoom und ich konnte nicht zu euch rein. Und jetzt die Frage, was für sich Gutes getan im Bereich Verkaufengespräche. Wer mag zuerst? Komm an, Elisabeth. Ja, mir ist das 1000 Euro Fragen beim dröhten Anlauf locker über die Lippen gegangen. Ich habe dann meinen Mund gehalten und ich weiß, es ist jemand, der also ansparen muss und die sagte dann darauf, ja, das ist gut. Da habe ich gesagt, gut. Richtig gut. Und das hat mir ein gutes Gefühl gegeben. Ja, das glaube ich. Sehr schön. Aber ich sehe immer, wie gesagt, ich muss immer wieder die Hürde neu überspringen. Aber, aber, aber. Aber ist aber, glaube ich, ja. Aber das Gut geschafft und nehme dieses Gefühl dankbar war. Sehr gut. Also zuerst immer wieder das Gute erzählen und wenn du dazu eine Frage hast, kannst du es schon reinschreiben in den Chat. Okay, okay. Sehr gut. Carmen, was hat sich Gutes getan? Ja, also ich habe wieder das Gespräch gehabt am Freitag. Da habe ich eck geschrieben und ich weiß nicht, ob du das in der Facebook-Gruppe gesehen hast. Diese Verleumdungen da dann gegen mich. Nein, das habe ich nicht gesehen in der Facebook-Gruppe. Diese Dame hat eine Einstärmbewertung bei Google abgegeben, wie ich als narzistisch, geltgürig und was für sie, was beschimpft. Und ich habe da jetzt Einspruch eingelegt. Ich meine, ich war natürlich total perplex, was ist mir noch nie passiert, weil ich wollte ja dir helfen. Aber irgendwie bin ich sehr, wie soll ich sagen, irgendwie habe ich da, denke ich, bin ich gelassen. Ich weiß nicht, wie du es sagst, aber vor längerer Zeit war das so sicher nicht gewesen. Sehr, sehr gut. Also das, ja, weil ich weiß so, jetzt habe ich, jetzt habe ich es da die negative Bewertung, wo das gar nicht stimmt. Aber irgendwie denke ich mir, es wird schon irgendwie gut wird das machen, dass das wegkommt und die wird schon ihre Rechnung grillen. So. Und das Gute ist, dass ich heute schon wieder neue Anfrage habe. Also, Gott ist sehr gnädig. Und ich gefrogen dazu dann halt für morgen noch. Also, wenn du dazu Frage hast, für morgen bitte hier reinschreiben jetzt. Okay, danke dir. Spitzer, wenn man so mit schlechter Bewertung umgeht. Richtig gut. Sehr gut. Karin. Ja, ich hatte mein erstes Verkaufsgespräch. Ich war zwar jetzt nicht mit einem Abschluss, aber ich bin trotzdem stolz und ich habe ja im Vorfall vor dem Verkaufsgespräch tatsächlich auch schon mit dieser Freundin gesprochen, dass ein halbjähriges Angebot 2500 Euro kosten würde. Da war es dann gleich so, oh nee, also das geht ja gar nicht. Aber wir haben trotzdem dieses Verkaufsgespräch geführt. Und na ja, ich habe eine Zusammenfassung bzw. eine, ja, den Gesprächsverlauf aus der Erinnerung heraus aufgeschrieben und habe es euch in die, habe es euch auf E-Mail geschickt. Und bin das zurückmeldet. Rückmeldungen. Kriegst du auch. Aber ich habe gerade erst geschickt. Also, das kannst du, glaube ich, noch nicht gelesen haben. Was ich vorher geschickt habe, war das Programm. Okay, aber ich habe das gelesen. Was du gelesen hast. Und ist das jetzt die, die, da du schon den Preis in voraus gesagt hast oder ist das die Krät? Ja, das war die. Okay, gut. Eine andere habe ich noch nicht. Ich bin zwar am Sammeln von Kontakten, aber ist jetzt noch nichts Festes zustande gekommen. Okay, richtig gut. Ja, danke. Danke Karin, ihr habt es. Ja, also bei mir hat sie Gutes getan, dass ich von der Kundin, wo ich gestattet, mit der ich gestattet bin, ohne Anzahlung, die sechs Wochen sein. Und die habe man so ein wunderschönes Feedback geschrieben und in der Zwischenzeit schon 100 Euro angezahlt. Ja, richtig gut. Ja. Und ich habe manchmal den Eindruck gehabt oder sie undankbar empfunden und ich habe mich nicht darauf eingelassen, dass ich den Fokus darauf habe, sondern ich habe einfach sie anders gesehen und das Beste in ihr gesehen. Und dann ist so was Schönes rausgekommen. Richtig gut. Sehr schön. Ja, genau, danke. Sehr gut, Renate. Ich habe eine spezielle Begegnung gehabt vor ungefähr zwei Monaten im Einkaufsladen mit einer Frau, die ich nicht wirklich gut kenne. Und sie hat mir einfach von ihrer Beziehung erzählt, dass sie Probleme hat und wir haben eine gemeinsame Freundin, mit der wir eben beide auseinandergegangen und ich habe sie wieder so getroffen. Auf alle Fälle hat sie mich nicht in Ruhe gelassen. Ich habe dann eine Freundschaftsanfrage in Facebook gemacht, weil ich sie dort gefunden habe, habe per Messenger geschrieben, aber sie ist dort nicht aktiv. Und dann habe ich gedacht, jetzt gebe ich einfach mal einen WhatsApp ein, vielleicht ist das ja verknüpft, aber das ist ja nicht so, aber sie war in meinem Kontakten, weil wir irgendein einer Gruppe mal zusammen waren, aber wir haben uns nie getroffen, also einfach total speziell. Also einfach der Name ist immer wieder aufgepluppt. Und dann habe ich allen Mund zusammengenommen und habe ihr eine Sprache nach Richt gemacht. Und dann, ja es ging gar nicht lange, hat sie zurückgesprochen. Sie hätte heute Nachmittag oder am Samstag Zeit, aber mir beide ist nicht gegangen, mich zu treffen. Also ich weiß auch nicht, wieso gleich. Also ich habe einfach gefragt, ob es mit dem Mann wieder gut sei, sonst sei mir auf einem Herzen. Und jetzt eben wegen meinem Mann, er ist heute operiert worden und jetzt muss ich schauen, wann es klappt, aber einfach sehr speziell das Ganze. Einfach den Mut zu haben, habe ich auch freut, ich habe das einfach gemacht, egal wie es rauskommt, einfach mal tun. Richtig gut. Sehr schön Renate. Ich habe dich kennengelernt, weil Reynir einmal einen Impus hatte und ich habe dem gefolgt. Richtig gut. Andrea. Ja, also was hat sich bei mir gut getan? Ich war Wochenende weg und ich weiß auch nicht, in letzter Zeit, meine Einstellung hat sich total verändert. Ich habe ein totaler Friede irgendwie. Ich weiß, dass es gut wird, egal wie. Also keine Ahnung, aber ich habe so einen Frieden. Ich bin jetzt auch gerade bei meinen Eltern, also es hat jetzt nichts mit Verkaufstetun, aber einfach so was innerlich gerade passiert. Ich habe eine Gelassenheit da, das kenne ich gerne von mir. Also das ist, ich weiß auch nicht, was passiert ist. Also und es kommen jetzt gerade auch laufend Leute oder irgendwie so Zufälle von vorher. Ich bin jetzt auch gerade mehr mit Live-Güso unterwegs und es freut mich jetzt einfach so. Also wie sich da was tut, also jetzt nur keine Abschüsse, aber das wird noch kommen, aber irgendwie zumindest auch Kontakte. Und ja, das tut mir gerade echt gut. Das ist richtig schön. Richtig gut. Sehr schön. Danke euch. Claudia, du hast mir eine E-Mail geschrieben wegen Positionierung. Das wollte ich morgen machen. Wann denn? Morgen. Kohl. Aha. Okay. Der ist 16 Uhr, ne? Nee, 14. 14? Okay. Ich guck mal, also ich habe morgen schon ganz schön volles Ding. Dann am Donnerstag? Donnerstagabend? Ja. Wird mal kurz, Dienstag? Ja. Ich schau mal, was ich machen kann. Vielleicht kann ich das auch morgen irgendwie umswitschen. Ja, also ich kann ein, zwei Sätze dazuschreiben, was du geschrieben hast, aber Positionierung gehen mag ich nicht per E-Mail machen. Das ist natürlich nicht so wichtig. Ja, dann machen wir es morgen. Ich ändere das. Okay, gut. Ja, und reinige dich schon da im Breakout-Session. Und ich möchte jetzt sehr, sehr gerne zwei Sachen machen. Auf die E-Mail von Carmen antworten, wo du diese Sache rausgekommen ist mit der Frau. Also wo sie dann diese schlechte Bewertung bekommen hat. Und die von Karin, sie hat ein Gespräch, Verkaufsgespräch auf geschrieben, drei Seiten oder sowas ähnliches. Und ich möchte das mit euch durchgehen, weil ich euch zeigen möchte, wo wir Coaching-Fragen stellen und was für eine Verkaufsfrage stattdessen machen könnten. Ja, das ist mein Plan. Und alles, wo es darum geht, einfach das weißt du, die Themen voranir, wenn du irgendwelche Blockaden oder mutig genug bist noch zum Verkaufen, bitte zu ihm. Ja? Also das ist deine Carmen, was du eingeschrieben hast, das kann ich morgen beantworten. Das ist jetzt nicht Verkaufsfrage. Von dem Verkaufsgespräch? Ne, was du hier reingeschrieben hast in den Chat. Ach so, in den Chat, das betrifft jetzt das Mord, also der sich für morgen angemeldet hat. Wann? Der hat sich heute angemeldet für morgen, für ein Verkaufsgespräch. Ja, bei wieviel Uhr? Ich glaube um fünf oder so. Ja, dann können wir das morgen im Call machen, ja? Und den Flyer, den kann ich da noch, weil da bin ich den Schick dann noch für morgen. Super. Okay. Also wenn wir uns positionieren mit unserer Botschaft, wenn wir unseren Platz einnehmen, dann werden es immer Menschen da sein, denen es nicht gefallen wird. Also unter unserer Werbung ist manchmal unter der Gürtelinie, was Christen da schreibt. Ja? Das heißt, darfst deshalb nicht erschrecken, weil jemandem deine Art und Weise, wie du vorangehst, nicht gefällt. Wir sind der Kopf und nicht der Schwanz, das heißt, wir sind Trendsetter. Und es werden Menschen sein, die uns einfach total angreifen, weil es ihnen nicht gefällt, wie wir vorangehen. Ja? Also die Frau war richtig der Boast? Ja, darüber reden wir noch, weil ich noch etwas herausfinden möchte, was du besser machen kannst. Aber es ist wurscht quasi nur, dass ihr wisst, wir werden immer wieder auch schlechte Bewertungen bekommen. Oder unter unserer Werbung, da werden wir ständig angegriffen, umsonst hast du erhalten, umsonst sollst du geben und wisst dann, wie du uns vor, als Christen Geld zu verdienen, was für eine Schande ist das und solche Sachen. Also das ist ganz normal. Aber ich lese diese Sachen nicht einmal. Also wenn ich merke, dass jemand in diese Richtung geht, dann ziehe ich mir das nicht hoch. Ja? Sondern okay. Isaac wurde von Ismael angegriffen und es wird immer so bleiben. Ja? Isaac war der Sohn der Gnade, also der Sohn von Gunst, von Sarah und Ismael war der Sohn des Fleisches, also der Religion quasi. Und deshalb ist es so, wenn du als Christ in der Gunst vorangehst, wenn du als Christ vorangehst, dass du leider von den christlichen Geschwistern angegriffen wirst. Ja? Aber es war nie anders, also es war immer so und es bleibt auch so und das gehört dazu. Ja? Was man machen kann, dass zum Beispiel in der Facebook Gruppe ist es immer wieder so, wenn jemand uns ein böses Kommentar geschrieben hat, dann haben die Kunden uns verteidigt. Also ich musste nichts machen. Und dann zwei Tage warten und dann waren immer Kunden da, die gesagt haben, wie sehr gesegnet sind und das ist das beste Investment ihres Lebens, wenn sie über Geld geredet haben. Also da war immer jemand, der darauf reagiert hat. Ja gut, das geht jetzt bei einer Google-Bewertung nicht, aber ich habe das jetzt zur Lösung einfach... Es geht schon, indem du dafür sorgst, dass viele gute Bewertungen da sind. Ja mittlerweile schaue ich, dass ich auf Google keine Bewertungen mehr kriege, weil Google selbstständig von mir sehr gute Bewertungen gelöscht hat und ich habe mich dann erkundigt bei Anna Diepp, sie da auskennt und sie gesagt, das ist passiert, das ist ihre Bewertungen, sind auch schon weggekommen und deswegen bin ich zu dem Proven-Expert übergangen, weil da werden sie nicht gelöscht. Ja weil ich weine, weil jede Bewertung, aber es sind einige gute Bewertungen gelöscht worden. Ich habe dann hinschrieben und dann haben sie die nicht mehr gemalt und ich habe das jetzt von einigen gehört. Ja das meine ich, dass wir dafür sorgen können, dass wir mehr als genug gute Bewertungen haben, ob das jetzt auf Google ist oder auf der Webseite oder Facebookgruppe, wo auch immer, das ist wurscht. Aber dafür können wir schon aktiv sorgen, dass dann gute Bewertungen, gute Meinungen zu uns herrschen. Das wollte ich nur sagen, ja? Da bin ich immer dahinter, wenn wer bereit ist, gibt es ja leider die... Ja passt alles. Das ist das, was ich dazu sagen wollte. Dann die nächste Frage Carmen. Was war ihr größtes Problem und was ist das, was sie verändert haben möchte? Ja also das größte Problem war, dass sie von einem Mann gestockt worden ist vor drei Jahren, der hat sie verfolgt und sie ist dann in das Wagnerjahr, in die Psychiatrie gekommen, für zwei Wochen und das verfolgt sie. Das verfolgt sie, da hat sie Angst, dass sie wieder auflauert und so weiter und jetzt hat sie einen neuen Freund und das ist aber immer da, das ist ja mit dem ersten Problem und das Zweite ist, dass sie zwischen der Schwiegermutter und der Schwiegerin, also zukünftig, dass da kein Kontakt ist und dass sie quasi der Mann nicht zu ihr steht und sie alles abgeschluckt und sie nicht alles sagen kann, wenn von der Schwiegermutter irgendwelche Aussagen kommen, die ihr nicht recht sind. Also das ist jetzt so, diese zwei Wochen in weiterer Folge die Angst, dass das dann die Beziehung zerstören könnte und nur unter drittes war noch, dass sie eine Ausbildung abgebrochen hat und jetzt die nächste angefangen hat und wieder Angst hat, dass sie das auch brechen wird. Okay, gut. Was ist das Ziel, was ich haben möchte? Also das waren diese Probleme und das Ziel ist, dass sie diese Angst los wird und diese Vergangenheit da abhacken kann mit dem, der sie gestockt hat, dass sie diesen Konflikt da bereinigt zwischen der Schwiegermutter und der Schwester und einfach zu sich selber stehen kann und nicht obischlugt und aus Angst dann nicht mehr hingeht, dass halt das sie bereinigt und dass sie diese Prüf, also dass sie diese Ausbildung geschafft. Okay. Hat sie gelächelt, hat sie geweint in dem Gespräch mit dir? Habt ihr gelacht miteinander? Also wir haben viel gelacht, weil das Spannende war, sie ist über ihre Mutter gekommen, die sie nicht da empfohlen hat, höchstwarm, toll, keine Ahnung, ich hab von der Mutter gar nicht mehr erinnern. Und ja, wir haben ganz viel gelacht und sie hätte ja sofort am nächsten Tag kommen wollen oder gleich am Samstag kommen wollen, also sehr gut und dann das mit den Schmerzen. Also sie hat jetzt nicht gewarnt, aber ich hab gemerkt, dass sie das Gesicht verzieht und dann hat sie wieder jetzt nicht mehr weiterreden, weil dafür sie jetzt gar nicht mehr hingehen. Okay. Also was gut ist bis jetzt, das sind echte Probleme, ja? Ja. Ja. Also das muss ich schon ein bisschen erkennen. Du hast das schon richtig gut herausgekitzelt, die Probleme. Aber bei den Zielen heißt noch weg von Ziele. Also sie ist noch nicht wirklich drinnen in dem, was will ich wirklich, sondern sie will abhacken, ja? Sie will nicht abbrechen. Sie will sich nicht zurückziehen zwischen Schwegerin und Schwiegermutter und solche Sachen. Also das sind für mich noch nicht die Ziele, wofür ich sage, ich gebe dafür 5.000 Euro, weil das ist weg von Ziel. Wobei ich jetzt niemand weiß, also ist das sicher beides gefallen. Also ich habe dann sicher gesagt, also ganz, also sie hat das so erzählt und ich habe sie gesagt, ich begleite oder höfte, dass du diese Ausbildung abschließt. Ja, das ist kein Ziel, Ausbildung abzuschließen. Was habe ich davon, wenn ich die Ausbildung abschließe? Zum Beispiel, dass ich mehr als genug Geld verdienen kann und dann bin ich nicht von meinem Freund abhängig. Das ist ein richtiges Ziel. Okay, das heißt, von den Problemen her ist schon besser von dem Außer- Total gut und nicht besser, total gut. Gut, aber jetzt von den Zielen ist noch nicht das Geldzeit-Gesundheit, weil das war dann quasi finanziell Unabhängigkeit. Das war ein Beispiel, das muss sie sagen, was sie möchte. Ja, aber wir sind stehen geblieben, dass sie die Ausbildung abschließt. Ja, oder zum Beispiel Beziehung mit ihrem Freund. Wie soll denn dieser Beziehung sein? Also hat sie das ausgemalt, wovon ist sie in dieser Beziehung glücklich? Oder erfüllt? Na, zwingt. Okay, und das sage ich deshalb, weil diese zwei Punkte musst du immer wieder haben, ein konkretes, okay, was ist mein Schmerzpunkt. Aber wenn jemand nur im Schmerz ist und weg von Ziele hat, also nicht richtige Ziele, dann von diesen Menschen 5.000 Euro zu bekommen ist schwierig, auf 1.000 zu bekommen ist schwierig, warum? Weil sie nicht wissen, was sie wollen. Und wenn ich nicht weiß, was ich will, habe ich kein Geld. Okay, das heißt beim nächsten Mal immer diese fünf Punkte, dass die ausgesprochen werden. Ausgesprochen und richtige Ziele sind. Also es müssen solche Ziele sein, also zum Beispiel keine Angst mehr zu haben, keine Sorgen mehr machen. Julia ist für dich wichtig, ja, ist kein richtiges Ziel. Also die Sagen zum Beispiel, ich brauche keine Angst mehr haben, die auf der Strasse begegnet, sondern ich bin einfach frei. Na gut, das war nicht bei den fünf Punkten dabei. Du musst jetzt nicht, du musst das jetzt nicht irgendwie für dich auskopf sagen, was das sein könnte, ja, sondern in den Gesprächen, die Menschen müssen auf diese Bilder kommen. Deshalb geht sie durch die Fragen dorthin, dass sie dann das selber sagen, ja, da bin ich dann in einer glücklichen Beziehung und mein Freund steht zu mir. Ja, und was heißt das? Was heißt für dich eine glückliche Beziehung? Was heißt es, dein Freund steht zu dir im Alltag? Dann gehen wir Richtung Ziele. Okay. Zum Beispiel, dass mein Freund stolz auf mich ist, dass mein Freund gerne mit mir Zeit verbringt, dass er mich mir Liebesbriefe schreibt, dass er mich fragt, was habe ich vor am Wochenende, was möchte ich machen, dass er meine Wünsche von den Lieben abliest, ja, solche Sachen sind Ziele. Okay. Und in Bezug auf die Angst, oder wie war das positive Ziel, diese Vergangenheit? Also, man hat hinzu Ziele, da sind die guten Ziele, und man hat weg von Ziele, da sind keine Ziele, wofür Menschen wirklich gerne bereit sind, vierstellige Summen zu zahlen. Und ja, und das ist mit dem, der sie da gestockt hat, wo sie Angst hat, wo sie nicht drüber reden kann, wo sie da beglemmt ist, wie wäre da ein positives Ziel, dass sie frei ist? Ja, dass der Mann gar nicht mit auftaucht in ihren Gedanken zum Beispiel, dass sie ihn total vergisst, wenn sie an ihn denkt, dass da keine negative Emotionen mehr kommen. Das ist ein Konheitsthema, das foltern in den Bereich psychische Gesundheit, oder? Wenn jetzt die Punkte her, nehmt die fünf. Ja, kann man auch dorthin einordnen. Ja? Ja, das heißt, ich bin dann schon mal, weil ich habe gemerkt, die macht zu, die macht zu. Ja, da sind wir noch gar nicht, ich möchte nur auf dem Weg, weil wenn jemand zu macht am Ende wegen Geld, da ist davor etwas, was passiert ist, das Geld ist nie das Thema. Ja? Und deshalb, wenn du weißt, eigentlich habe ich ihr nicht geholfen, richtige Ziele und Träume und Wünsche und Visionen zu erzählen, dann ist es klar, dass danach etwas schief ging. Okay. Ja? Und ich frage so lange, bis ich das Gefühl habe, dass sie sich voll in diese Visionen trägt. Ja. Ja, okay. Ja, Elisabeth? Darf ich dazu eine Frage stellen, was mir passiert ist? Ich meine, ich hätte es auch geschrieben. Ich hatte die Frau so weit, das sieht auf alle Fragen, möchtest du das? Glaubst du, dass du das schaffst? Jedes Mal gesagt hat, ja, ich mache das. Und dann hat sie gedacht, weil es die Tochter einer früheren Freundin ist, ich würde alles umsonst machen. Und dann habe ich gesagt, was ist dein Investment in der Zeit? Schaffst du das? Wir hatten schon einen Termin gemacht für die Stunde. Nicht Termin machen, nicht Termin machen, vor Geld. Und dann habe ich gesagt, und dann muss ich natürlich auch noch das finanzielle Investment und da hat sie aufgelegt. Also, das kann schon sein, wenn jemand durch alte Kontakte kommt, wo du, die dich unter Wert verkauft hast. Ja, früher und immer. Und dann sagst du jetzt ein gescheites Summe, dass sie dann schockiert sind und aufhören. Das kann schon sein, aber das dürfen wir einfach aushalten. Das ist kein Problem. Ich habe noch nicht meine Summe genannt. Ich habe nur das Wort gesagt und das finanziellen Ausgleich. Da hat sie aufgelegt, und dann habe ich hinterher über WhatsApp, oh, da habe ich alte Kamellen aufgetragen bekommen. Da habe ich aber nicht darauf reagiert, ich lasse ihn. Ja, also auf keinen Fall. Also, wenn jemand von uns etwas umsonst haben möchte, das ist Null Wertschätzung. Warte, das ist Null Wertschätzung. Und deshalb, wenn wir darauf eingehen, dann schätzen wir uns nicht wert. Und deshalb, wenn wir darauf nicht eingehen, dann müssen sie mit ihrem Wertschätzung Problem selber klarkommen. Und dann denken sie, wir sind schuld. Ja, aber das ist ihr Problem, nicht unseres. Aber das wissen Sie noch nicht, dass das Ihr Problem ist. Müssen wir auch Ihnen nicht mitteilen. Wir wollen nur mit Menschen reden, die Wertschätzen sind nicht. Und deshalb schreibt man solche Post zum Beispiel, der Kaufentscheidungsbooster, wo diese 27 Texte sind. Da sind solche Themen drinnen, was ich dann kommunizieren soll. In meiner Facebook Gruppe, per E-Mail oder auf der Webseite, wo auch immer, ich kommuniziere, damit die Menschen nicht einmal auch diese Idee kommen, dass ein Coaching bei mir 300 Euro kosten könnte. Aber das ist unsere Verantwortung, im Vorn herein so zu kommunizieren, dass die Menschen wissen, dass das einiges kostet. Sie wollen das rausfinden, wie viel das kostet. Und Sie wollen dann das auch organisieren. Weil das ist der Preis für das Ergebnis. Das heißt, auch jetzt bei mir durch das, dass die Homepage und das alles nur sehr schwammig ist, kommen eben solche Leute, die gerade gekündigt haben und gerade vor der Hochzeit stehen, oder die jetzt, die gerade eine Ausbildung angefangen hat. Weil ich quasi noch nicht, Posten tu jetzt gar nicht, und nicht kommuniziere, dass das nicht der Psychologe ist mit 180 Euro und auch der Psychotherapeut, sondern also da fällt quasi jetzt das... Da fällt ja doch bei dir, ja. Das fällt. Und ich sage halt dann immer, oder wenn die Zugruss war, naja gut, wenn du 120 Euro, dann musst du wieder zum Psychologen gehen. Ja, so sagst du auch nicht. Habe ich. Was sagst du dann? Also erstens mal, wie machen wir das? Ich erzähle immer wieder, wie viel wir in uns investieren. Waren in dem Verkaufsgespräch oder vorher schon? Überall, also überall, wo ich das kann. Ja, gut, jetzt ist es jetzt... Und ich fühle auch keine Gespräche mehr, wo die Menschen nicht mindestens ein, zwei Stunden Videos von uns angeschaut haben. Ja, aber das sonst... Wenn zum Beispiel, na, das kann man auch... Also ich sage nur, was die Lösung ist, ja. Das heißt, wenn jemand mit mir mit Termin ausgemacht, spontan am Freitag, also Reignil hat das ausgemacht, für Samstag, dann hat Reignil alles gecheckt. Und dann habe ich gesagt, und hast du den Link geschickt vom Video? Und da hat er gesagt, nee, das habe ich vergessen. Und ich habe gesagt, ich rede doch nicht eine Stunde mit jemandem. Ich bin voll mit meiner Zeit, ja. Der nicht weiß, welches Schichter wir mit den Menschen gehen, der nicht weiß, wie viel wir schon investiert haben und so weiter und so fort. Das mache ich nicht mehr, weil ich keine Zeit habe. Ich muss aussortieren. Und deshalb ist es so, dass ich dann diese Frau noch gefragt habe, du hast noch spontan Zeit, ein Video von uns anzuschauen. Und dann hat sie gesagt, na ja, es hängt davon an, wie lange das dauert. Und ich habe gesagt, mach dir keinen Stress. Das Video ist eine Stunde 40 Minuten. Und unser Gespräch ist viel effizienter, wenn du das bis zu Ende anschauen kannst. Das heißt, du darfst schwer machen für die Menschen. Ja, was heißt das jetzt? Gut, ich habe jetzt das, ich bin ja gerade dabei, dass ich das jetzt verändere. Zuerst heißt es nichts in der Umsetzung, sondern ich möchte dich zuerst mal priefen, indem du deine innere Einstellung verändest und zwar ich zeige dir, warum, weil du, wie du mir die Fragen gestellt hast, ist nicht gut. Wo ist denn deine? Ich zeige dir das den anderen und dann geht es um andere Fragen stellen. Das heißt, was hätte ich noch an der Frage argumentieren können? Es kommen immer, also das haben wir jetzt besprochen, wenn die richtige Ziele haben, dann haben sie Geld. Wenn sie keine Ziele haben, haben sie kein Geld. Und dann, es kommen immer wieder junge Leute, die eine Ausbildung oder arbeitslos sind. Soll ich die Frage bei Calendly Enden von bist du bereit, Zeit und Geld in dich und dein Lebensglug zu investieren? Auch bist du für rasche und nachhaltige Ergebnisse bereit, einen vielstelligen Betrag in dich und dein Lebensglug zu investieren? Ja, das habe ich mir gefragt. Um auszusortieren, wie ich so, wie ihr, mit Videos oder mit POST, da bin ich einfach noch nicht. Ja, du könntest eine Frage stellen, bist du, aber dieses Geld in dich und dein Lebensglug zu investieren, bist du, also das ist hier unkonkret. Wenn du sagst, rasche und nachhaltige Ergebnisse, aber was ist das Ergebnis bei dir? Wenn ich hier schreiben würde, zum Beispiel, ich stelle diese Frage im Setting Corsaux, wenn du weißt, dass durch uns deinen ersten 10.000 Euro verdient, das ist das Ergebnis. Ja? Wie viel bist du bereit zu investieren? Stelle ich so im Setting Cors die Frage. Das heißt, wenn du hier ein konkretes Ergebnis hast, ja, dann solche Fragen zu stellen, ist gut. Gut. Wenn jemand mir sagt, 1.000, also jetzt gibt es jemanden, hat 1.500 gesagt und ich habe gesagt, mit 1.500 kannst du auch ein... Aber das ist kein Business Coaching. Wenn du den ersten 10.000 Euro verdienen möchtest, das ist ein Business Coaching, für 1.500 gibt es nicht. Aber das sagst du, also ich habe jetzt gerade einen Knopf. Du hast gesagt, ich habe jetzt schon so wenig Zeit, dass du quasi so viel ausselektierst, aber jetzt, wo ich noch nicht diese spezifische Hab, wo ich gerade dran bin mit dem Flyer etc., soll ich das nutzen, was einer kommt, um zu lernen. Und da habe ich mir jetzt gefragt, ob ich jetzt quasi dabei irgendwie so eine Frage hingeben kann. Ich kann aber jetzt anhand dessen, weil es ja noch nicht speziell ist, wie man gesagt, um die Zielgruppe, Menschen, die im Fernort waren. Ja, deshalb kann ich diese Frage nicht, ja oder nein, beantworten. Wenn du willst, kannst du so etwas reintun? Ja, würde ich aber noch nicht machen. Ich würde das mehr in diese Richtung gehen, dass ich jetzt lieber die Gespräche habe und darin über. Und ich würde in den Gesprächen solche Sachen reintun. Ich habe mindestens schon so und so viel, 20.000 Euro investiert. Also einfach eben bei. Okay. Ja, weil auch wenn du sagst, wie viel du schon investiert hast, dadurch zeigst du auch, dass das, was du weißt, einen Wert hat. Ja, ich verstehe. Also das kann ich jetzt momentan machen und diese Frage da nicht stellen. Und wenn dann je weiter das fortschreitet mit der Positionierung, dann kann ich ja konkret eine, dann habe ich das auch, wo ich da gerade dabei bin, diese Punkte herauszuarbeiten, die kann ich dann da angeben. Ja, aber ich sage euch, also man muss nicht im Voraus alles machen, sondern zum Beispiel, jetzt machst du das in den Gesprächen und beim nächsten Mal zum Beispiel machst du nur 20 Minuten Gespräche, also nach unserem Setting-Collide-Fahrt, also nicht mit jedem eine Stunde reden. Und dann, man kann quasi hart und soft setten, sage ich mal. Das heißt, dass man jeden weiter lässt, der zum Beispiel die Frage beantwortet. Okay, und wenn du dieses Problem lösen möchtest, wie viel möchtest du investieren, dann sagen sie irgendwelche Summe und dann lässt du sie weiter. Aber mittlerweile ist es bei uns so, reine für die Gespräche, diese normalerweise diese Setting-Gespräche. Und wenn die Menschen da nicht sagen, dass sie das Geld haben oder organisieren wollen, dann gibt es kein Gespräch mit mir, weil ich einfach nicht mehr kann. Aber ich kann jetzt nicht. Zum Beispiel morgen habe ich wieder die Stunde, die steht hier so drin, ich nehme mir eine Stunde Zeit, da, da, da. Das kann ich jetzt nicht so abkürzen, das geht ja gar nicht. Also du machen könntest, dass du diese Frau drei Fragen zuschieckst, also diese fünf plus drei Fragen, bevor wir dieses Gespräch haben, möchte ich kurz deine Situation wissen, bitte beantworten diese drei Fragen, weil das ist auch eine Art von schwieriger machen für die Kunden, dass sie zuerst mal drei Fragen beantworten müssen, das muss nicht finanziell sein. Und dann siehst du schon, weil sie antworten, ja, und anhand dessen kannst du auch aussortieren. Ja, ich habe in dem Kalendli drei Fragen des Anästimens, ob er bereit ist, bereit zu investieren, da ist immer ja, ich werde jetzt weit befragen, kurz das Anliegen, der hat einig geschrieben, er hat Prosta da Probleme. Ja, und dann denke ich mir, okay, ich kann er mir nicht sagen, ich höf dir, dass der Prosta da wieder in Ordnung kommt, ich kann sagen, wir können schauen, was da hinterlegt. Ja, aber das können wir jetzt nicht lösen. Solange du für alles stehst, ist dieses Problem da. Ja, das heißt, du verändest zuerst in den Gesprächen, deine Kommunikation, plus du verändest, dass du die drei richtigen Fragen reintust in Kalendli. Und auch schreibst bitte jede Frage, oder bitte Frage 2 und 3, mit drei, vier Zeilen beantworten. Okay, ja. Du musst schwieriger machen, den Kontakt zu dir. Ja? Kurz, danke. Elisabeth? Ich habe eine Frage noch, wenn es jemand ist, der früher gewohnt war, alles umsonst zu bekommen, wie die Töchter von Freunden und so weiter. Kann ich denn sagen, oder ist das lieblos? Ich möchte ab sofort nur noch Umsetzung, starke Menschen betreuen. Nein, du könntest aber so eine Frage stellen, du, als ich deine Mama noch begleitet habe, habe ich sehr viel umsonst gemacht. Und hast du das mitbekommen, dass ich jetzt gescheite Preise habe? Hast du das mitbekommen, dass ich jetzt gescheite Preise habe? Ja, das muss ich mir merken. Ja. Herzlich ganz gut an. Hast du das mitbekommen, ja? Also, verstehst du, jetzt kannst du im Voraus sich schon so vorbereiten. Ja. Oder hast du das mitbekommen, dass ich heute wertschätzende Preise für meine Coachings bekommen, nicht mehr so wie früher? Ich mache nichts mehr umsonst. Ja, und heute Morgen habe ich zum Beispiel in einem Gespräch, da sagte mir jemand, ja, früher hast du dir und die Preise genommen, daraufhin habe ich nur geantwortet, möchtest du nicht auch mal Geschenke einfach annehmen? Das war ein Geschenk, weil es eben den Wert überhaupt nicht traf. Nimm das Geschenk doch einfach so an. Heute ist es anders. Ich würde das nicht als Geschenk sagen. Dann dann? Ja, früher habe ich vieles umsonst gemacht, und das mache ich heute nicht mehr, einfach stehe dazu. Das war früher nicht ein Geschenk, das war früher noch deine Unfähigkeit, dass du richtig Preise hast, also verkaufe das nicht als Geschenk. Okay. Du kannst auch sagen, ja, früher konnte ich meinen Wert nicht kommunizieren, ich habe ein Coaching gemacht, jetzt lerne ich das gerade. Ja, das gefällt mir auch. Also, verkaufe deine kleinen Preise von früher jetzt nicht als Geschenk, weil dann sagst du, du kannst kein Geschenk annehmen, aber es geht nur um dich, Elisabeth. Gib ihr nicht die Schuld. Ja, richtig, danke. Karin? Hallo. Hi. Hi. Ach, du hast es schon da, danke. Also, Rapport hast du schnell gemacht, weil ihr schon einen der kennt, und dann, du weißt, um was es heute geht, beantwortete er kelechend mit ja. Hätte ich gefragt, um was geht es heute für dich? Nein. Muss das aussprechen? Mhm. Oder warum hast du heute diesen Termin mit mir gebucht? Diese Frage ist wirklich goldwert. Mhm. Und wenn dein Mann sagt, weil ich dachte, ein, zwei Tipps kriege ich von dir, dann musst du das gleich ausmerzen. Mit ein, zwei Tipps kommst du nicht voran, das mache ich nicht. Mhm. Also, ganz wichtig, warum hast du diesen Call heute gebucht? Warum wolltest du mit mir einen Termin machen? Mhm. Okay, dann legen wir los, ist das okay? Ja, du hast mir erzählt, dass es dir besonders, in besonders anstrengenden Zeiten mit ja besonders schwer fällt, gut auf dich selbst zu achten. Stimmt das so? Also, hier solltest du meiner Meinung nach ein Ergebnis sagen, was sie wirklich will, dass dir in besonders anstrengenden Zeiten, dass du in besonders anstrengenden Zeiten nicht gescheit essen kannst, und du dir wünschst, auch in anstrengenden Zeiten abnehmen zu können. Mhm. Das ist konkret. Mhm. Ja? Konkret. Ja, das ist die Situation, zum Beispiel wie jetzt, wenn Jan Szene bekommt, immer wieder erbricht, macht alles andere nachrangig. Dann gibt es Tage, in denen ich gar nichts esse, dann Heißfunge, Nervenfutter, muss schnell und praktisch sein, die Priorität liegt dann auf schnell, und weil ich ja mit einem Ohr und meiner Aufmerksamkeit immer bei Jan bin. Und dann heißt du die Frage gestellt, wie lange halten diese Zeiten denn an? Mhm. Also, ich würde stattdessen fragen, seit wann heißt du diese Situation? Mhm. Und dadurch führst du sie in den Schmerz hinein. Ja, okay. Oder ich würde ein Echo machen, oh, du bist immer mit deiner Aufmerksamkeit bei Jan. Ein Echo machen. Mhm. Ja? Ja. Und dann die Frage. Letztes Mal waren es vier Tage, drei Nächte, danach ist alles meistens wackelig und sie darf nicht laut sein oder anstrengend. Oh ja, das ist anstrengend. Das ist gut, du hast Echo gemacht. Ja? Mhm. In dieser Situation noch gut auf sich selbst zu achten, ist schon eine Herausforderung. Also, dein Ergebnis ist nicht, dass sie auf sich achtet, das ist der Weg, das interessiert sie nicht. Sie will abnehmen. Mhm. Verstehst du den Unterschied? Ja. Mhm. Und weil, wenn du immer darauf bruchst, erkennen sie nicht, was sie eigentlich bekommen kann von dir. Ah ja. Mhm. Wie würdest du denn deinen eigenen Zustand in diesen Phasen bezeichnen? Also, sie hat gut geantwortet, aber das ist eine unkonkrete Frage. Mhm. Ich würde nie fragen, wie geht es dir in diesen Phasen? Mhm. Mhm. Sondern was ist deine größte Hürde, was ist dein größtes Problem? Dann sagt sie, sie ist ferngesteuert, ja? Mhm. Und da würde ich aber sowas noch reingehen. Was? Du bist immer ferngesteuert und dann würde ich fragen, und wie lange möchtest du noch so sein? Möchtest du das verändert haben? Kannst du dir vorstellen, da Hilfe anzunehmen? Verstehst du? Mhm. Also, dieses, ja. Oder was wäre dann dein, du bist hier reingegangen in die Ziele und der Schmerz ist noch nicht klar. Mhm. Das heißt, ich würde zuerst mal diesen Ding ausbauen, was ist der Schmerz? Dann zusammenfassen, habe ich richtig verstanden, das ist dein größter Schmerz. Mhm. Und dann lass uns darüber reden, was ist das, was du wirklich wirst. Mhm. Und dann siehst du eben nicht in diese alten, negativen Muster zurückzufahren, das ist ein Weg von Ziel. Mhm. So, dass ich danach wieder 5 kg abnehmen muss. Also, du möchtest 5 kg abnehmen? Ist das dein Ziel, würde ich hier rein fragen, ja? Mhm. Ich wüsste gerne, was ich ändern kann, also was genau, damit ich in dieser Zeit gut funktionieren kann, trotzdem für mich sorgen kann. Meinst du, mit gut für dich sorgen, dass du wissen wirst, wie du trotz allem keine Erholung kleines. Aha. Also, sie sagt, ich möchte genau wissen, was ich ändern kann. Hat sie jetzt ein Ziel gesagt, sie weiß das nicht, sie hat keine Klarheit. Dann hörte ich zum Beispiel Fragen. Und was alles hast du schon versucht, warum hat das nicht funktioniert? Mhm. Interessiert es dich zu erfahren, was für dich funktionieren würde, dann sagt sie natürlich. Kannst du dir vorstellen, da war Hilfe anzunehmen von mir, natürlich. Dann holst du wieder Jas rein, ja? Mhm. Also, du hast hier schon gekocht trotz allem kleine Erholungsphasen, da hast du schon ein bisschen was gesagt, ja? Mhm. Wenn du das schaffen würdest, auch könnte sich das im Idealfall noch alles auswirken. Ich frage, konkreter, wenn du 5 Kilogramm abgenommen hast, was ist dadurch besser? Das ist schwierige Frage. Okay. Was ist dadurch besser in deiner Beziehung zu deinem Mann oder im Beruf, was auch immer, ja? Siehst du sie fragt, wie meinst du das? Kannst du dir vorstellen, dass du relativ leicht aus diesen Stressphasen rauskommst? Wie würde sich das auf euer Leben? Das ist schwierig, woher sollte sie das vorstellen? Kann sie nicht? Mhm. Wie würde sich auf euer Leben, auf den Kontakt zu deiner Familie und zu allen möglichen, allen Bereichen auswirken? Also, du hast hier drei Fragen gestellt in einem. Mhm. Also, eine, wie würde sich auswirken, wenn du 5 Kilo abnehmst in deiner Familie? Dann sagt sie was, ja? Mhm. Ach weißt du, ich muss halt durch diese Phasen ganz alleine durch. Alles, was von außen kommt, ist ja nur eine zusätzliche Störung. Und da würde ich reingehen. Wie lange möchtest du diese Blockade behalten? Mhm. Also, nicht die Blockade lösen für sie. Wie lange möchtest du die Blockade, dass du alleine durch musst, behalten? Verstehst du? Kannst du dir vorstellen, das zu verändern, diese Blockade? Kannst du dir vorstellen, Hilfe von uns anzunehmen? Mhm. Bei mir. Ja? Oder kann ich Blockade sagen? Ja. Weil dadurch helfen wir schon ihnen, dass das eine Blockade ist. Und das ist ein großer Erkenntnis, in dem Verkaufskolter sie Blockaden haben. Mhm. Oder du sagst, kannst du dir vorstellen, dass diese Gefühl der Erschöpfung weniger werden kann? Das ist wie der Weg von Ziel. Du bist jetzt bei den richtigen Zielen. Ja, ja. Dann würde ich sagen, stell mal vor, wenn du nicht mehr erschöpft bist. Wie ist dann dein Tag? Mhm. Eine andere Frage, oder? Mhm. Siehst du, sie sagt, auch kann ich nicht wirklich, aber wäre schön. Mhm. Was ist Ideazustand für dich, dass Jan gesund wäre? Ja, das glaube ich sofort. Ich spreche Jan an. Der daneben, wie du denn krank könntest sein, dass deine Mama sagen möchte, dass du doch gesund bist. Jan weiß schon, was damit gemeint ist. Was ist denn jetzt deine Strategie damit umzugehen, wenn es besonders stressig ist? Also, was hast du versucht? Ja. Ja, da geht mein Herz im Aus, ein bisschen mit mir rennen. Wenn die Kinder, ja. Ich meine, er kriegt ja alles mit und es wird immer mal gesagt, wie schwer behindert und wie krank das er ist. Und er strennt sich ständig an und da kann ich nicht ruhig sein, da muss ich was dazu sagen. Ja, musst du nicht? Ja, ich bin ein, dass ich da, da fühle ich dann immer mit den Kindern und deswegen habe ich das dann auch aufgegriffen. Ja, aber... Ich spriele Jan an und er antwortet. Er lässt nicht einmal zu, dass er Jan antwortet. Ja, ja. Also, du hast verloren. Ja. Solche Sachen gehören in Coaching rein, dass die Mama über die Kinder nicht als krank denken. Aber das kannst du jetzt im Verkaufskoll nicht machen. Okay. Hast du jetzt erkannt, was du anders machen kannst? Weil das geht genauso weiter? Ja. Hast du jetzt? Ja, ich habe es... Also wirklich... Ja, ich sehe schon. Also, die tatsächlich den Schmerz, da wirklich wenn es, wenn das Thema schon mal auf den Schmerz kommt, das dann konkretisieren, weiterfragen und dann erst in ein Ziel reingehen, oder? Ja. Und, was noch, die anderen können auch vielleicht noch sagen, was du für dich erkannt hast aus diesem Text mit Karin. Was hast du für dich erkannt? Den Unterschied von Coaching-Fragen und Fragen, wo es um den Schmerz geht. Ja. Richtig gut. Was noch, was habt ihr noch erkannt? Ja, wieder das gleiche wie bei mir, diese Hinzuziele. Also, kannst du dir vorstellen, wie das ist, wenn du nicht mehr erschöpft bist? Ich habe es mir auch schon gemacht, ich habe es mir auch schon gemacht, ich habe es mir auch schon gemacht, ich habe es mir auch schon gemacht, also kannst du dir vorstellen, wie das ist, wenn du nicht mehr erschöpft bist? Ja, das mache ich. Aber auch nicht kannst du dir vorstellen, weil dadurch schießt du ein Eigentor, sondern wie schaut dein Tag aus, wenn du nicht mehr erschöpft bist? Ah, okay. Kannst du dir vorstellen, das ist Eigentor. Okay, danke. Anderen, Alexandra? Das auch Ihnen vorzumachen, was für mein Leben Veränderungen gebracht hat, diese Selbstwertschätzung, also Ihnen zu sagen, dass auch ich bereits Tausende von Franken in mich investiert habe, für Veränderungen, die mir wichtig waren. Und mit dem so, wie die neue Perspektive setze, dass ich mein Geld auch für innere Werte oder innere Prozesse einsetzen kann und nicht nur für Autos, Handys, Nachtessen, Ausgang oder sonst etwas, sondern diesen Blickwinkel darauf zu richten, wofür ich mein Geld einsetze. Sehr gut. Ihr wurde gerade bewusst auch mit deinem liebevollen Schmunzeln da zusetzen kann. Darum investiere ich auch bereits seit Monaten oder Wochen in dich, weil ich sehe, was möglich ist, weil das sind ja zum Teil, gerade auch in Gesprächen, dann die Frage aufzunehmen, was bist du bereit zu investieren, oder? Ja, die Frage würde ich so nicht stellen, weil das geht meistens nach hinten los. Das wäre eine Frage gewesen dann für dich, wie ich das stelle, aber einfach so diesen Blickwinkel aufzutun, was ich für mich tue und bereit bin zu machen, dass Sie überhaupt auf diese Idee kommen könnten, erspart es in sich zu investieren. Okay. Ich beende noch diese Runde und dann beantworte ich diese Frage, weil das sehr wichtig ist, wie du das elegant machen kannst. Ja, Alexandra. Sehr gut. Claudia, was hast du noch gelernt davon? Also ich hätte vielleicht auf diese, also der Wunsch von der Frau war ja mehr auf sich zu achten und auch wieder so ein bisschen sich zu fokussieren, mit den fünf Kilo abnehmen, also sich selber, oder? Das war doch dann, habe ich das jetzt richtig? Also das wirkliche Ziel davon ist nur fünf Kilo abnehmen. Auf sich achten ist der Weg. Ah ja, genau. Das kannst du nicht verkaufen. Was kann ich nicht verkaufen? Also ich hätte jetzt hier, wäre ich mehr auf diesen Wunsch eingegangen. Wie schön das doch dann ist, wenn sie, was das für sie bringt, am Mehrwert, wenn sie fünf Kilo weniger wiegt, oder? Genau. Das ja. Und was verändert sich dadurch, dass sie fünf Kilogramm weniger wiegt? Genau, da würde ich jetzt hier aber fragen, was das für sie bedeutet, wie es sich dann fühlt, dass es sich vielleicht, keine Ahnung, attraktiver als Frau führt, oder wie auch immer so. Also lieber, also ich wäre vielleicht, aber gut, das mit dem Kind spielt ja immer eine Rolle, aber vielleicht ist es auch einfach für sie wichtig, sich selber wieder mehr am Fokus zu haben. Ja, aber das weiß sie nicht. Das ist wieder der Weg. Ah ja, okay. Also auch sich achten, das will sie nicht wirklich. Ach so, will sie noch nicht. Ich. Aber sie will fünf Kilo abnehmen. Das wirkt kein Mensch. Also du kannst, das ist der Weg. Und das wollen die Menschen nicht. Den Weg wollen sie nicht gehen. Ja, ich kenne sie ja schon länger. Sie sieht schon, dass sie auf sich aufpassen muss, weil sie geht ja auch davon aus, dass sie den Rest ihres Lebens ihren Sohn pflegt. Ja, aber sie kann das nicht umsetzen. Aber sie kann es nicht umsetzen. Und dann, wenn du da überledest, so weit. Und dann gibt es eben viele Phasen, die ihr das auch bestätigen, dass sie das ja nicht umsetzen kann. Genau. Stimmt, also meine Fragestellung war jetzt da, da wo sie wirklich in ihren Schmerz gekommen war, da bin ich eigentlich wieder eher zurück in die, ja, in eine Zielsetzung, die sie aber noch nicht selber sehen konnte. Also meine ich, ich kenne sie ja. Sie hat schon das Ziel, sie so einfach gesund zu bleiben, damit sie das über, ja, dass sie das ihr Leben lang weiterhinschaft. Irgendwie. Aber das Problem, der Satz bei dir, Karin, ist das Problem, ich kenne sie da, da, doch. Weil wenn wir die Leute kennen, aber sie selbst das nicht aussprechen, manipulieren wir sie. Aha, okay. Also das bringt nichts zu sagen, ich kenne sie doch. Ich weiß wie sie tickt, weil, das ist deine Kochssicht. Sie selbst muss aussprechen, zum Beispiel, ich weiß, ich sollte auf mich achten, aber es funktioniert für mich und ich brauche da Hilfe, damit ich das kann. Also bitte sie aussprechen. Mhm. Dann ist es ein Schmerzpunkt, ich weiß was richtig wäre, aber ich kann das nicht umsetzen. Das ist ein richtig großer Schmerzpunkt. Ich weiß, ich sollte kleine Pausen machen, ich kann es nicht. Das ist ein Schmerzpunkt. Mhm, okay. Claudia, das ist für dich die Positionierung auch total wichtig. Ja, du musst das verbinden mit etwas, was ein wirkliches Problem ist für sie. Weil zum Beispiel, Kind der Tochter Gottes zu sein, ja, ist schön, aber was habe ich davon im Alltag? Ja, sehr gut. Also jetzt noch Erkenntnisse zu dem, was wir mit Karin gemacht haben, Carmen. Wir bitten nur etwas zu dem, ich werde mich nicht auf mich achten, weil ich bin ja gerade bei dem Flyer und habe da noch einiges nachts, eine brachte Schreibel derheit, aber die Leute sagen mir, die nach dem Böhrenort kommen. Die sagen, ich michere auf mich mehr achten, damit ich da nicht mehr einigung. Ist das auch der Weg? Ja. Also das kannst du nur so reinbringen, wenn du sagst, du weißt, du solltest auf dich achten, aber du schaffst das nicht, der Alltag holt dich. Dann hast du sie. Ankan ist okay fast, danke. Erkenntnis noch von Karin? Mein Erkenntnis von Eben ist noch einmal, sie selbst muss es aussprechen. Ja. Aber wenn wir sie schon richtig gut kennen und alles wissen, und das wird den Schmerzpunkt am Tisch ist. Richtig gut, Imgal. Weil nur das zählt, was sie sagen. Wenn ich ausspreche, du solltest auf dich achten, dann ist es wie eine Attacke. Deshalb muss sie das aussprechen. Ja, dann ist es wahr. Ja. Okay, und dann noch die Frage von Alexandra. Danke. Bitte. Gerne Karin. Die Frage von Alexandra. Also zum Beispiel, du kannst solche Fragen stellen. Für was hast du bis jetzt schon 5000 Euro, 10.000 Euro, 1000 Euro ausgegeben, und was haben diese Sachen dir geholfen? Also solche Vergleiche kannst du stellen. Und die Vergleiche sollten in der Wertigkeit sein von deinem Programm. Weil zum Beispiel sehr oft beim Mamas ist es so, dass sie extrem viel ausgeben für Programme von Kindern. Reiten. Was auch immer. Ich habe jetzt eine Mama gesprochen, die hat drei Kinder, und dann hat sie erzählt, wie die Nachmittagsprogramme ausschauen. Also wenn ich das zusammenrechne, ja, mir hat eine 1000 Euro, gibt sie für die Programme aus. Und das ist normal, das macht man als Mama. Und deshalb musst du fragen, wenn da zum Beispiel, also wenn das passt, du musst Beispiel erfinden, Alexandra. Für was hast du zum Beispiel schon 3000 oder 6000 Franken ausgegeben? Also ich mache zum Beispiel Urlaub nennen. Ist es dir auch so gegangen, du hast für Urlaub 3000 oder 6000 Franken ausgegeben, du hast Probleme in deiner Beziehung, und Urlaub hat nicht geholfen, sondern eigentlich habt ihr gestritten, und danach habt ihr zwei Wochen Pause gehabt, Funkpause. Verstehst du, dann ist es dir schon vorgekommen, dass du 3000 bis 6000 für einen Urlaub ausgegeben hast. Und so bringst du das rein ins Gespräch, und dann am Ende kannst du sagen, du, meine Beträge habe ich schon genannt, in Bezug auf Urlaub, und was das hilft, weil ein Programm von mir 3000 und andere 6000 Franken kostet. Und dann hat sich schon diese Verknüpfung, ich habe schon oft jedes Jahr ein, zweimal Urlaub gemacht mit diesen Beträgen, und unsere Ehe ist noch immer im Eimer. Der Urlaub hat das nicht gelöst. Verstehst du? Okay, Hausaufgabe, jeder macht zwei, drei solche Beispiele für sich, wie du in den Gesprächen, deinen Preis in Form von einem Vergleich schon nennen kannst, wo du abholst, dass eigentlich diese zwei, drei Sachen ihnen gar nicht geholfen haben. Mach bitte zwei, drei Beispiele und schreibe in die Facebook-Gruppe rein. Im Gart könntest du einen Beitrag machen, in der Facebook-Gruppe nach unserem Call, so bringst du deinen Preis in die Gespräche ein, und dann macht er in den Kommentaren jeder Beispiele. Ja? Danke dir, ihr Umgang. Oder ich mag sehr gerne auch so zum Beispiel Terrasse, weil für Terrasse gibt man auch 10.000 Euro aus, nur eine Terrasse zu machen, was bringt mir das? Hast du schon darüber nachgedacht, du hast vielleicht 10.000 investiert in eine Terrasse, und was bringt dir das? In diesem Bereich, wo du jetzt gerade Herausforderungen hast? Ja? Oder wenn du schon über Terrasse und Urlaub geredet hast, dann kannst du die Frage stellen, und jetzt in unserem Gespräch, wie schätzt du das ein? Dass die Lösung von diesem Problem, was wir jetzt gesprochen haben, ich nenne mal zum Beispiel Beziehungsbrücke von dir, Alexandra, wieder eine richtig schöne Beziehung mit deinem Mann zu haben, ist das für dich mehr wert als eine Terrasse? Moment. Und ich habe früher auch immer, aber da haben wir noch keinen Setting-Koll gehabt, davor habe ich immer die Frage gestellt, wie viel ist das für dich wert, dieses Problem zu lösen? Und wenn da nicht kam alles, habe ich das Gespräch gar nicht weitergeführt. Wenn jemand nicht gesagt hat, oh, das ist unbezahlbar, das ist alles mir wert, und so weiter und so fort, habe ich einfach das Gespräch nicht mehr weitergeführt. Okay, da auch. Und jetzt auch noch, oder es war früher? Ich stelle jetzt die Frage nicht, weil jetzt die Menschen im Voraus schon qualifiziert sind. Also ich kriege nur Menschen, die das total wertschätzen, was sie zu geben haben. Also ich habe jetzt keine Menschen mehr in den Kurs, die auf die Idee kommen, das könnte 300 Euro kosten. Aber ich könnte das machen. Also am Anfang würde ich total empfehlen, diese Frage zu stellen. Renate. Muss weg, okay. Das heißt, du sollst solche Fragen stellen, wie viel ist das wert für dich, dieses Problem, aber du musst aussprechen, was ist ihr Problem, wirklich zu lösen. Und wenn Sie da nicht sagen, das ist sehr wichtig, das ist mir alles wert, dann habe ich das Gespräch mit Ihnen nicht richtig geführt. Dann sind Sie noch nicht, haben nicht erkannt Ihren Schmerz, und Sie haben Ihr Ziel noch nicht erkannt. Claudia, deine Hand ist nach oben, heißt meine Frage? Ja, ich habe morgen das Gespräch mit diesem Mann, der da ist. Ich habe jetzt einiges mitgenommen. Schau mal, habt ihr noch irgendwelche Sachen, also ich komme morgen wegen der Massage dahin. Jetzt ist nur meine Frage, ob ich im Vorfeld schon mal so ein bisschen anfrage, ob wir morgen über diesen Frauenwunsch sprechen wollen. Oder ob wir das dann morgen... Nein, das kannst du gut machen. Wir haben Termin morgen wegen der Massage, wegen meiner Planung, wollte du auch über das andere Thema mit mir sprechen? Genau, ich würde dann so schreiben, ob ich noch ein bisschen mehr Zeit einplanen soll, damit wir auch über dieses andere Thema sprechen können. Aber du musst ausschreiben, was ist das Thema, über das andere Thema? Ja, ja, über das... Ja, das ist jetzt so die Frage, was ich da so schreibe. Und ich merke auch manchmal, wenn wir darüber sprechen, dass es mir immer so ein bisschen sehr... dass es mir bestimmt schwer fällt, in den Schmerz zu gehen, bei den Menschen. Weil eigentlich bin ich eher jemand, der die Menschen gerne aus ihrem Schmerz rauskohlen will. Und das, die das so reinzuditschen, das tut mir echt immer so. Okay, da möchte ich ja ein Hilfestellung geben. Es geht nicht darum, dass wir dem... Also vielleicht ist das falsch ausgedrückt, aber es geht nicht darum, dass wir die Menschen in den Schmerz führen, weil der Schmerz ist schon da. Der Schmerz ist da. Also wir verursachen keine Schmerzen, sondern wir helfen ihnen, dass sie sich nicht mehr belügen. Eigentlich geht es da um Ehrlichkeit, um Wahrheit. Okay. Ja? Dass sie aussprechen, dass sie ein Problem haben. Nicht nur, dass ich sie als Coach, sie haben ein Problem, sondern dass sie selbst das aussprechen. Ja? Ja. Und wie formulierst du dann am besten in der Wurzel? Wollen wir morgen auch über deinen Wunsch sprechen oder über deine? Partner Wunsch sprechen. Ja. Über das Thema, das du gerne eine Partnerschaft haben möchtest sprechen und dass du dich alleine fürs sprechen, so was. Aha, okay. Ja? Ja. Okay. Sehr gut. Carmen, hast du noch eine Frage? Deine Hand ist oben. Ja, zu dem An von vorher, wenn ich das zum Beispiel auch mit der Terrasse sage, oder ich habe schon eine mit einer Küche gehabt, oder ich habe schon mit Zehnen gehabt, und dann sagte ich, nein, ich habe noch nie das gehabt. Ich habe noch keine Echiküche gehabt, ich weiß es nicht. Oder ich habe noch keine Terrasse gehabt, oder ich habe noch keinen K-Boot gekriegt, oder ich habe noch keine Füsilie. Das verstehe ich auch, weil bei uns haben wir mit Rainer gelacht, dass bei uns in unserem Haus war, bis letztes Jahr oder so, das teuerste der Thermomix. Das ist 900 Euro. Es gibt solche Menschen, ja? Aber was sagst du dann? Dann kannst du nicht fünf Beispiele bringen, das ist unglaubwürdig. Äh, ja, aber ich habe für Coaching über 100.000 ausgegeben, also investiert. Also dann rede von mir wieder? Ja. Also wenn die sagen, nein, ich habe meine Zehntzahne in Ordnung? Ich finde das sogar cool, ja? Es gibt einfach Menschen, für die solche Sachen einfach nicht so wichtig sind, oder nicht anders konnten. Also unser weißer Coach, Julia, war 100 Euro. Rainer wird hören dich nicht. Was wollte das sein? Bis Anfang März ist der weißer Coach noch da, dann kommt er neu. Ja. Das heißt, ich finde das cool, diese Geschichte zu erzählen, dass in unserem Haus das teuerste Gegenstand Thermomix ist. Ja, bei vielen anderen ist das halt anders. Aber wir haben über 100.000 in uns investiert, in unser Business, in unserer Berufung, das erzählen wir. Okay, das heißt, ich starte einfach mit dem anhand Desen, was ich da erfasse. Und wenn ich nicht triff, dann sage ich vielleicht nur Zweites, und wenn ich wieder nicht triff, dann sage ich ja, aber ich habe so und so viel schon investiert. Ohne Arbeit. Nebenbei sollst du das erzählen. Okay. Vorher schon. Ja, oder zum Beispiel, ich erzähle sehr oft, unsere Situation hat sich verändert, als wir dieses Gesetz von Satz und Ernte verstanden haben, dass wenn mir etwas fehlt, also ich habe da keine Ernte, genau da muss ich investieren. Das ist in zwei Sätzen erzählt, und dann denken die Menschen, ach, so habe ich das noch nie gesehen. Also da habe ich ein bisschen geteached, Finanzen im Call, das darf man schon, aber halt nur zwei Sätze, ja? Also ich sage Desen, wenn da nichts kommt, dann lasse ich irgendwann nachher beiläufig das einfließen. Oder vorher schon. Ganz wichtig, aus welcher Haltung heraus du sagst, alles ist immer wieder das Thema unserer Haltung. Warum sagen wir das? Um sie dann zu überzeugen, damit sie kaufen? Oder ein kleines Beispiel, in dem wir sagen, von okay, also für uns war es ganz wichtig, dass wir gelernt haben, dass wir ein Coach, wie wir in uns investiert haben, übers Coaching. Und das hat für uns den Durchbruch gebracht. Ist ganz anders, aber ich habe auch schon 100.000 Euro Coaching gemacht. So von jetzt bist du dran. Das kommt nicht gut an. Okay, ich verstehe schon, wie du das machen. Ich meine, also diese Haltung zu haben, wir machen das nicht, um sie dadurch zu überzeugen. So einfach, um die Wichtigkeit denen beizubringen, warum wir das für uns gemacht haben und was uns das gebracht hat. Und dass wir dafür dankbar sind, dass wir es gelernt haben, in uns zu investieren, weil uns das die Ernte gegeben hat. Also was wir jetzt erzählen können, für dieses Jahr ist, so unser Steuerberater, uns gesagt hat, ja, ihr wart ja am Anfang des Jahres schon ziemlich, haben gedacht, wir haben 25.000 Euro Coaching, was ihr da gerade bucht. Aber es hat sich richtig gelohnt. Das hat er zu uns so gesagt, solche Sachen kann man sagen, erzählen. Weil er zuerst auch, wahrscheinlich, gedacht hat, wir haben schon viel mehr, haben wir investiert. Aber es hat immer wieder was, es hat immer ein Durchbruch gebracht. Es hat immer etwas Positives gebracht. Und nur das möchte ich dir weiterbringen, damit du das einfach auch für dich verstehst. Es ist so wichtig, dass wir lernen zuerst zu investieren, weil der Bauer kann noch so lange warten, bis die Ernte hochkommt, wenn er nicht vorher samensäht. Kann er jede Herbst, kann er da warten und denken, warum kommt da nichts hoch? Warten und beten. Ich habe doch so viel gebetet, ja. Ich habe gefastet sogar. Aber das, was ich gefastet habe, habe ich auch nicht gesehen. Das müsste sein, das darf locker sein, aber immer wieder aus dieser Haltung, um die Menschen in ihrem Bewusstsein zu helfen. Warum es so wichtig ist, dieses Prinzip von Saat und Ernte? Für Sie, nicht für dich. Nicht weil Sie dann dein Coaching buchen, sondern weil Sie dadurch ein Durchbruch bekommen. Das war ganz wichtig, Karin. Es war sehr schön, dass ihr auch zu uns Finanzen gebracht habt. Aber für uns ist das schönere, wenn ihr in eure Durchbrüche erfährt, dass zu euch aufgrund der Finanzen jetzt fließen. Und die Ernte ist immer größer als das Haar. Ich habe mich jetzt verstanden mit der Haltung. Ich frage mich nur, wenn ich jetzt auf den Kohl schaue, wobei das sei. Nicht zu viel nachdenken. In dem Prinzip, wo du spürst, dass derjenige dort noch seine Herausforderung hat, dass er da ein Durchbruch braucht. Dass er da verständlich dafür braucht. Das einzige Coaching, was wir helfen dürfen, ist im Verkaufskohlung. Wie wichtig es ist, in sich zu investieren, weil du dich in dem Moment schätzt, wenn du investierst. Ich sage ein Beispiel. Wenn Sie über Geld reden, dann kannst du gleich einsetzen. Wenn Sie selbst sagen, ich habe dies und das gemacht, und das war so teuer. Claudia hat so ein Beispiel gehabt, wo sie sich ausgeschadet hat. Ich sage dann immer wieder, hast du darüber nachgedacht, was du eigentlich sagst, dass das teuer ist und wie wertvoll das ist für dich. Da kann ich schon so etwas machen. Und wo du noch einbauen kannst, ganz am Ende, bevor du das Angebot machst, dass du fragst, wie wichtig ist das für dich, das zu erreichen. Wie wertvoll ist das für dich, das zu erreichen. Da kannst du die Frage einbauen, bevor du das Angebot machst. Dann sagst du, das ist ganz wichtig, ohne dem geht es nicht. Wie kommt es mit dem, es ist so wichtig, dass man in sich investiert? Er fürchte nicht, dass sie das nicht wissen. Wenn Sie sagen, es ist wichtig, das ist ganz wichtig. Ihr soll diese Selbstverständnis in euch haben. Wenn es für jemanden wichtig ist, hat Herr Geld dafür. Wenn du diese Meinung bist, streist du aus und sie werden das auch so sehen. Das ist meine Meinung nach der Punktkarme. Das musst du voraussetzen, in dem Sinne, wenn jemand etwas will, wenn jemand mich will, wenn jemand mein Angebot will, dann ist es ganz klar, dass sie das Geld haben oder organisieren. Alles andere denkst du gar nicht, weil wenn du beginnst das zu denken, wie mache ich, dann gehst du schon Richtung Mange. Und seitlich ziehst du sie an. Danke, Erfahrungstil. Schluss, das alte ist vergangen, sie ist ihr neues geworden. Und dieses sieh, neues ist geworden. Es ist so wichtig für alle eigentlich, für das, was wir wollen. Adam und Eva, die konnten alle sehen, was da war. Sie hatten ihre Augen offen. Aber es heißt, wo sie gegessen haben von dem Baum, der Erkenntnis des Gutes und Böse, da sahen sie, dass sie nackt waren. Es war ein anderes Sehen. Wovor ihr konntest du ja auch schon sehen, aber wo wurde sie sehen? Sie konnten schon immer sehen, mit den Augen können wir immer sehen. Aber was sehen wir mit unserem Herzen? Was sehen wir mit unseren Gedanken? Sehen wir da diesen Erfolge vor uns? Sehen wir da diese Verjüngung in unserem Körper? Sehen wir, wie ich wieder auf meinem Surfbrett stehe und von morgens bis abends da stundenlang surfen kann, anderthalb Stunden mit dem Fahrrad hin, mit hinten auf dem Anhänger das Surfbrett und dann zurück. Oder sehe ich mich, wenn ich die Treppe hochkomme? Was sehe ich? Wie sehe ich mich? Wie sehen wir uns? Und mit unserem geistlichen Augen, mit unserem herzlichen, Herzsaugen. Und so dürfen wir in diese Gespräche auch mit unseren Kunden reingehen. Sehe ich, das ist für sie das Beste. Sehe ich nach vorne. Das alte ist vergangen. Der Vergangsglauben ist vorbei. Gibt es schon nicht mehr? Ich sehe das Neue. Ja. Okay. Ist es richtig, dass der Kunde den Schmerz formuliert und ich das Ziel? Nein, beides muss er formulieren. Man muss nur durch Fragen helfen, dass sie es erkennen. Ganz wichtig war das heute für mich, wo ich gerade reingekommen bin, wie Silvia gesagt hat, wir führen sie nicht den Schmerz hinzu. Wir führen sie nicht und geben ihren Schmerzen, sondern wir helfen sie zu erkennen, wo sie sich belogen haben, wo sie ihren Schmerzen haben. Und genauso helfen wir sie, dass sie das, was sie in ihrem Herzen, was sie vielleicht ein bisschen begraben haben, wieder mit ihrem Herzesaugen sehen können, wo sie hinkommen können. Wo sie hinkommen können, nicht wo du denkst, dass sie hinkommen müssen. Aber das ist dein Weg. Sondern du hilfst sie durch Fragen, dort hinzukommen, dass sie erkennen, das ist das, was sie eigentlich mein Leben lang wollte. Ja, was genau? Das und diese Situation da, das möchte ich so gerne erleben. Da dürfen Tränen fließen. Wenn wir Verkaufskohl, dann muss man miteinander gelacht haben und muss miteinander geweint haben. In dem das man miteinander versteht, wo der andere steht. Ich habe letztens wieder so ein Gespräch gehabt und dagegen so einiges Thema auch. Sie möchte so gerne, dass im nächsten Jahr, dieses Jahr bei der Hochzeit, ihrer Sohn ist, dass sie Geld hat, dass sie ein schönes Geschenk kaufen kann. Und sie hat mich voll selber gefühlt, wie es früher bei uns war, wo wir in diese Manger waren. Ich habe geweint, du ziert geweint. Weil ich habe gesagt, von weiss du, wie es jetzt ist, ich habe einen Tag mit meinem Sohn gehabt. Einen Tag schieffahren mit meinem Sohn und er hat gesagt, Papa, diesen Tag werde ich nie vergessen. Wir haben schuschige Gästen auf der Hütte mit Trüffel und mit Schapagne trinken. Und er hat gesagt, dieser Tag werde ich niemals vergessen. Aber er hat alles wieder, und das konnte ich hier so erzählen. Da haben wir gelacht und haben Freude gehabt. Das wünsch ich mir auch für meine Kinder. So sollten Verkaufsgespräche sein, ist man sagt. Ich bin da rausgekommen, ich weiß, wie das ist, da drin zu sein. Emotionen dürfen da reinkommen, von weite Seiten. Verkaufsgespräche ist Liebe. Alles was deinen Mund verlässt, ist deine Frage, Elisabeth. Das heißt, ich muss mir immer viel Zeit nehmen. Also die 20 Minuten, das reicht dann nicht. Die 20 Minuten gesprächelt sind keine Verkaufsgespräche. Das sind Vorqualifizierungsgesprächs, weil wir viel Zufluss haben. Und danach richtig Zeit. Eine Stunde, und manchmal ist es halt länger. Ich habe jetzt zu Zeit längere Gespräche. Das passt schon. Okay, ihr Lieben, letzte Runde. Was nehmst du mit? Fragen stellen, Frage stellen, Frage stellen und meine eigene Meinung zurückhalten. Sehr gut. Gigantisch. Carmen? Ja, dass ich einfach die Ziele hinzuziele, die Menschen durchfragen. Also erst durchfragen in die Probleme und dann noch viel mehr. Diese in richtig, in der Schwelgen, in Fantasie, dass die eine kommen, dass sie das auch aussprechen. Sehr gut. Ich habe noch andere Sachen genug, aber das ist jetzt... Hast du. Jungen Gott. Wenn ich im Coaching bitte, dass ich die richtigen Worte finde, dass sie mich hören, habe ich bei René jetzt gehört, dass sie Jesus bitte, dass seine Worte durch mich fließen. Und bei dir jetzt, Silvia, nehme ich mit. Die Frage hat mir sehr gut gefallen. Wie schaut den Tag aus, wenn du nicht mehr erschöpft bist? Also nicht dieses kannst du dir vorstellen oder so, sondern es so zu formulieren. Das ist richtig gut. Danke. Sehr gut. Danke schön. Julia. Ja, ich nehme ganz viel Praktisches mit, aber ich nehme vor allen Dingen jetzt zum Schluss auch noch mal mit. Also, dass ein Verkaufsgespräch eigentlich nur zwei Komponenten hat, dass die Kunden erkennen oder wir helfen den Kunden, und ihre geheimsten Wünsche, also ihre tiefsten Ziele zu erkennen. Was ist das für ein Privileg? Ja. Wunderbar. Danke. Karin. Okay, bin ich laut, ja? Ja. Letzte Satz hat mich jetzt auch sehr angesprochen, was sehe ich? Also sie, neues ist gewonnen. Und ja, ich habe wieder mal, habe erkannt, dass jedes, ich kenne den anderen ja, auch zu einer Attacke des anderen führen kann. Das hat, ja, und das, der Gegenteil davon, das Gegenteil davon ist eben, dass ich denjenigen mit meinen Fragen dahin führe, dass er es selber erkennt, was er wirklich braucht. Und ja. Du wirst jetzt durchgehen, durch die Gagg, der Gaggarin, richtig gut. Ja, ich brauche, ah ja, nein, ich brauche gar nicht, ich habe alle Kunden, Herr Gott schickt mir jetzt alles. Genau. Sie sind schon da. Sind schon da. Vorher muss aber das, das, das und das und das. Ihr nicht, Herr, das ist nichts. Ja, ja, ich nehme mich selber auf die Schippe. Das ist gut. Claudia. Also ich habe mir nochmal die Ziele, das fand ich auch so schön. Diese Hinzuziele sind wichtig und eben in diesen, den Kunden oder ja, die Personen dahin führen, dass sie wirklich schon, dass so, quasi schon gedanklich da voll drin ist. Und dann sage ich nur noch, gut, wir machen los. Und dann sagt er ja genau. Und jetzt dann. Gut erkannt. So funktioniert das. Danke euch ihr Lieben, das war richtig schön. Ja, schöne Zeit haben wir gehabt. Eignadung habt ihr gesehen, in der WhatsApp Gruppe, wir freuen uns, wenn wir uns live sehen würden. Also da gibt es auch einen Link, wo man da anmelden kann. Gerne, diesen Link. Ja, da in der WhatsApp Gruppe. WhatsApp Gruppe hat Rainer reingetan. In WhatsApp Gruppe habe ich es reingetan, 2. bis 4. April, wo wir uns live sehen können, mal wieder aufabenden können. Ich glaube, ich bin noch nicht in der WhatsApp Gruppe. Okay, dann schaue ich gleich an. Karin, ob du gut bist. Und sonst fügen wir dich hinzu und dann poste ich das nochmal, damit du das aufsiehst. Das wäre prima. Ich bin tatsächlich nicht drin, sonst hätte ich es sehr. Tut mir leid. Ja, mach nichts, alles gut. Aber gut, dass wir jetzt drauf kommen. Das ist der WhatsApp Gruppe, ist dafür da für organisatorisches. Für das, was nur organisatorisch ist. Okay, ihr Lieben. Wenn ihr nicht kommen könnt, dann merken wir es eh. Aber das für die Sache nicht immer da reinschreiben, sonst sieht man das nicht, was wir gerade reingepostet haben. Alles Liebe. Und wir freuen uns aufs nächste Mal. Morgen, mein Fischern. Und genau. Tschüss.